

特集 メキシコのインフォーマル経済部門と自己雇用事業

著者	サルバドール カリージョ
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
雑誌名	ラテンアメリカレポート
巻	28
号	1
ページ	38-48
発行年	2011-06-20
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00005931

メキシコのインフォーマル経済部門の自己雇用事業

サルバドール・カリージョ

◎はじめに

小規模企業の特色はさまざまであり、その特徴に沿った分析または政策が必要である。この種の事業は根本的に「自己雇用」を目的とし、「自己雇用」は、自身の経済生活のため財・サービスの販売により収入を得ること、またそのために自己の労働力を提供するという意味を持つ。本稿では、小企業よりもさらに小規模の事業で、統計地理情報庁 (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática: 以下、INEGI と略す) の基準に従えば「零細事業」に相当する、最多で6名の被雇用者を有する事業を取り扱う。

メキシコでは、過去およそ30年間、低経済成長率や度重なる経済危機が製造部門の低迷を引き起こし、これらが国内の労働人口において相当数の自己雇用者 (自営業主ないし自己の計算による労働者) を生み出しているといえる。これは、フォーマル経済部門で雇用需要が少なく、また被雇用者の約半分が社会保険に加入できないなどの労働条件にも由来する (Carrillo [2005])。

本稿で扱う自己雇用者の特色は二つに分類できる。税務申告をなさず、地方政府より発行されるライセンスを備えない「インフォーマル自己雇用者」と、税務申告をなし、少なくとも一般的な規則を遵守する「フォーマル自己雇用者」である。以下では、今まであまり解明されていないメキシコのイン

フォーマル分野に注目し、インフォーマル経済の概念、インフォーマル経済の雇用動態、自己雇用経済活動の特色、自己雇用の動態に失業や従業員の不利な労働条件がどのように作用するか、といった問題点を、就労アンケート資料を用いて、理論的、概念的ならびに方法論的に区別して分析する。

I インフォーマル経済

インフォーマル経済は、とりわけ開発途上国の経済において重要な役割を担う⁽¹⁾。しかし、インフォーマル経済では、フォーマルな企業、国家財政、税制に対する不当な活動、さらには治安問題 (密輸、盗品、模倣品の売買) 等が指摘され、マイナスイメージが先行している。

1960、70年代のラテンアメリカ諸国一般において、インフォーマル経済は近代経済部門へ統合されるべき、地方から都市部への集中的な労働移動のプロセスであった。メキシコの場合、1980年代末より都市部への労働移動の重要性は低くなり、またインフォーマル部門への労働移動は減少している (Rouband [1995])。しかし、度重なる経済危機・低迷は、低所得 (平均およそ時給1ドル)、低学歴および失業保険の不備といった状況において、インフォーマル活動への従事を助長し、さらなる相対的な不均質性を生み出している (Oliveira y Roberts [1993], Rendón y Salas [1996],

Tokman [1992], Roubaud [1995])。

国際労働機関 (ILO, スペイン語では Organización Internacional del Trabajo) の定義を用いれば、インフォーマル経済とは規制されていない経済であり、製品は合法的であるが、制度的な監督や国家の登録制度の範囲外において実施される活動と定義される。特徴として、小規模な事業ないし生産組織または低収入というものがあるが、フォーマルな零細事業も存在するため、単純に概念的な定義をなすことは困難である。そこで以下でまず、インフォーマル経済の概念範囲を限定し、メキシコの自己雇用事業の規模および特色を、INEGI の実施する全国職業および雇用調査 (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: 以下, ENOE と略す) および零細事業調査 (Encuesta Nacional de Micronegocios: 以下, ENAMIN と略す) を用いて分析する⁽²⁾。

II 規制されていない経済群におけるインフォーマル経済部門

さまざまな文献で用いられるインフォーマル経済、地下経済あるいは影の経済 (Economía sombra) などの概念 (表 1 参照) は、経済活動の多様性を示すが、公的規制あるいは登録制度などの範囲外で活動がなされるという一つの共通点がある (Thomas [1992], Roubaud [1995], Manning y Thomas [2004], García [2009], OIT [2005])。この特色を加味しつつ、「インフォーマル経済」を定義する必要がある。

まず、インフォーマル経済と、独自の要因をもつ麻薬売買、密輸など、警察が追及する違法活動が区別される。次に、非商業活動、たとえば農村での自給生産や家庭内の非商業・無報酬の活動も区別される。これは、それらの活動すべてが違法行為性を持つものではなく、またその他の規制のない活動の要因とは異なるロジックに由来するた

表1 規制されない経済の種類

類型	要因	活動主体	商業化
警察に追及される違法・犯罪者経済: 麻薬取引, 誘拐等	違法収入	違法/犯罪者によって組織される集団	違法
商業化されない経済: 自給生産, 自己建築, 家庭内労働, コミュニティ・ワーク	伝統, 家族的労働の分割, 生活費用の節約等の理由で実施される活動	適法/家族ないし家庭	適用なし (商品が売買されない)
地下経済: 労働契約に関わる制度的コストの不払いあるいは申告されない財およびサービスの生産・商業化	生産および商業活動費用削減のための脱税, 汚職・官僚的手続の回避	適法/登記された私企業	社会保障制度に未加入の従業員の部分的雇用。部分的に税務その他の公的規制を遵守していない販売行為
インフォーマル経済: 制度的規制を受けない自己雇用者が実施	構造的失業, 低教育レベル, 低労働能力, 家族生存, 不安定な労働ないし低所得	適法 / 登記のないすべての零細事業	社会保障制度に未加入の従業員の全面的雇用。全面的に税務その他の公的規制を遵守していない販売行為

(出所) Thomas[1992], Roubaud[1995], Manning y Thomas[2004]を元に筆者作成

めである (Thomas, 1992; Roubaud, 1995)。さらに、私人または私企業がなす記録・登録のない活動として地下経済がある。インフォーマル経済における自己雇用者の活動と地下経済の諸活動とは明確に区別しなければならない。この区別は、1993年の第15回国際労働統計会議で認められており、表1が示すように、さまざまな因果関係に依拠するため、異なる改善策が必要である。

III 自己雇用とインフォーマル経済

いかなる文献においても、自己雇用者について正確な定義は示されていない。しかし、自己雇用者は、製品市場において活動し、自己の労働力をはじめとする生産要素の所有者と言うことは可能である。場合によっては、フォーマルな自己雇用者は、従業員を雇用し、あるいは事業所や乗物などの固定資産を活用することもある。なお、自己雇用者の99.4%が唯一の事業所あるいは事業を有する (INEGI-ENOE [2007])。

自己雇用の事業規模は、INEGIによると、所有者、共同出資者、給与の有無を問わない従業員

や家族も含め6名あるいはそれ以下の「零細事業」に相当する。大半はこの最低限の枠内にあり、69%の自己雇用者は従業員を雇用せず、19%は1名の従業員、そして12%が2名から5名の従業員ないし無給の従業者を雇用する (INEGI-ENAMIN [2008])。このため、インフォーマル経済部門の活動主体として、税務登録の有無という基準をもって、自己雇用者をフォーマルかインフォーマルかに分類できる。

表2は、中規模都市およびより発達した都市部 (メキシコの主要43都市) における就労状態を示している。2007年の第2四半期において、両地域の構成は似通っており、就労人口の23%から28%が、個人的あるいは共同出資者としての自己雇用者である。さらに、従業員を雇用するのは4%に過ぎず、従業員を雇用しない自己雇用者が大半を占める。生産・雇用能力は、二つのタイプの自己雇用者を分析する重要な指標である。なお、INEGI-ENAMIN [2008] および INEGI-ENOE [2007] によれば、810万の自己雇用事業の76%は、都市部のインフォーマル経済部門に該当する。以下こうした自己雇用の特色を分析する。

表2 メキシコ都市部の就労上の地位 (2007年)

就労上の地位	(単位: %)	
	中規模都市 ¹⁾	より発展した都市 ²⁾
株式会社形態の事業主	1.2	1.3
従業員を雇用する自己雇用者	3.8	4.0
従業員を雇用しない自己雇用者	22.6	17.8
従業員	60.5	67.6
給与支払のある家族・非家族従業員	5.0	5.7
給与支払のない家族・非家族従業員	6.9	3.6
総就労人口	100.0 (42,906,656人)	100.0 (22,702,921人)

(出所) INEGI-ENOE [2007]を元に筆者作成

(注) 1) 2500人以上の都市

(注) 2) 100,000人以上の都市

1 経済活動地および分野

表3が示すように、フォーマルな自己雇用者は自らの事業所で活動する割合が高いのに対して、インフォーマルな自己雇用者は大半が事業所を持たない。彼らの活動場所と業種をみると、33%が自宅など特定の場所で活動し、製造、小売、サービス業に従事している。このほか、22%が顧客の場所で建築や修理などに、17%が不特定の場所で食品、衣料、装飾品等の販売に従事している。

一般的に、大半の事業所・店舗はフォーマルな自己雇用者が活用する。管轄当局による規制を免れることは困難であるため、事業所の申告をなす

インフォーマルな自己雇用者の19%は、監督が厳しくない都市周辺部あるいは開発半ばの都市で活動する。税コスト、免許、従業員の社会保険加入、税理士への報酬、当局の職権乱用あるいは汚職、厳格な労働基準などさまざまな障壁があり、これらが各種事業をフォーマル化する足枷となっている（Manning y Thomas [2007]）。

過去20年間実施されたENOEによれば、大・中企業とインフォーマルな自己雇用事業間の下請けという形での関係は認められていない。ただし、グローバル企業が構築する下請取引に関する調査では、フォーマルな小企業との関連性が明らかと

表3 事業区分による自己雇用者の経済活動地および種類（2007年）

（単位：%）

経済活動地および種類	フォーマル 自己雇用者	インフォーマル 自己雇用者	合計
製造事業所:食品、金属ならびに家具	5.3	2.0	2.8
商業事業所: 飲食品、繊維および衣料、靴、文房具、家庭用品、パソコンならびに金物の小売、自動車、部品ならびに潤滑剤販売	34.8	9.5	15.5
医療、専門・技術サービス事業所	12.2	0.3	3.2
食品供給事業所: レストランおよび食堂	6.2	2.3	3.3
修理およびメンテナンス工場: 自動車ないしバス	4.5	1.4	2.2
修理およびメンテナンス工場: 家庭用製品および器具	2.4	0.6	1.1
その他のサービス事業所: その他の人的サービス	3.0	1.1	1.5
その他の事業所: 製造業、商業ならびにサービス業	13.7	1.7	4.6
事業所を有するものの小計	82.1	19.0	34.0
農業地域: 森林利用; 漁業その他の分野	0.1	1.8	1.4
訪問販売、路地活動あるいは不特定地での活動: 商業および飲食業、衣料、装飾品、靴販売; 文房具、家具販売; 広告配布および人的サービス	0.7	16.9	13.0
乗物（荷車を含む）による活動: 商業および飲食業; 人および荷物の運搬	2.8	7.5	6.4
特定の設備の有無を問わず自宅における活動、特定地・準特定地その他の場所での活動: 飲食; 繊維; 装飾、建具; 食品小売; 衣料小売、靴製造、家具小売; 文房具小売; 専門技術サービス、自動車修理、家庭用機器修理・メンテナンス、その他	7.8	32.6	26.6
顧客の住所地での活動: 住居建築・大工、電気および配管; 衣料小売; 広告、専門技術サービス; 園芸、自動車修理、家庭用機器修理・メンテナンス、その他	6.6	22.3	18.6
事業所を有しないものの小計	17.9	81.0	66.0
合計	100.0	100.0	100.0

（出所） INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成。（サンプルは37,284人の自己雇用者）

なる一方、社会保険未加入の従業員雇用が広く行われていることが指摘できる（Carrillo [2005]）。なお、表4によれば、2%がその製品・サービスを唯一の企業に販売し、4%が複数の企業と取引をしていることから、インフォーマル自己雇用者が複数の企業と取引することは少ない。また、フォーマル自己雇用者の約13%が複数の企業を

取引相手としているが、取引は排他的に企業相手に行われるものではなく、90%以上が最終消費者に対するものである。

2 事業年数、問題ならびに展望

事業年数は、事業の安定性を量る基準となる。表5によれば、自己雇用事業の約68%は3年以

表4 自己雇用者の市場および顧客（2007年）

（単位：%）

市場および顧客	フォーマル 自己雇用者	インフォーマル 自己雇用者	合計
単一の企業、取引あるいは仲介人	1.2	2.0	1.8
複数の企業、取引あるいは仲介人	12.8	3.9	6.0
一般消費者	91.4	95.4	94.4
合計 ¹⁾	105.3	101.3	102.3

（出所） INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成

（注） 1) 調査項目が相互に重複するため、合計は100とにならない

表5 自己雇用者の事業年数（2007年）

（単位：%）

事業年数	フォーマル 自己雇用者	インフォーマル 自己雇用者	合計
3年以下	23.8	35.3	32.5
4～10年	37.0	31.2	32.6
11年～20年	23.9	19.5	20.5
20年以上	15.3	14.0	14.3
合計	100.0	100.0	100.0

（出所） INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成

表6 自己雇用者の週間労働時間（2007年）

（単位：%）

週間労働時間数 ¹⁾	フォーマル 自己雇用者	インフォーマル 自己雇用者	合計
1～10	1.9	10.9	8.7
11～35	14.7	33.6	29.0
36～48	31.2	24.8	26.4
49～70	39.5	24.9	28.4
71～140	12.7	5.8	7.5
合計	100.0	100.0	100.0

（出所） INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成

（注） 1) 数値は調査直近1週間に基づく。一般的に自己雇用者の92%がこの労働時間である

上、さらに約 35% は 10 年以上の事業年数である。フォーマル自己雇用者による事業は、インフォーマルと比較してより長い事業年数を示すが、極端な違いはない。自己雇用事業の継続に障害となる要素に関し、INEGI-ENAMIN [2008] は、低販売率、僅少な顧客、過度の競争、物価の上昇などを

挙げており、低収入や資金不足等は重要な問題としていない。さらに、自己雇用者の 94% が事業規模や分野を問わず、また低収益にもかかわらず、事業の継続を望んでいる。他方 1% のみが、従業員としての勤務を望んでいる。このことは自己雇用者が、少なくとも短期的には従業員という予備

表7 自己雇用者の収入 (2007年)

(単位: %)

収入水準 ¹⁾	フォーマル 自己雇用者	インフォーマル 自己雇用者	合計
1以下	5.6	28.8	23.5
1～2	15.0	24.1	22.0
2～3	20.1	22.5	22.0
3～5	21.2	15.5	16.8
5～10	24.5	7.6	11.4
10～20	11.1	1.3	3.5
20～40	2.2	0.2	0.6
40以上	0.3	0.0	0.1
合計	100.0	100.0	100.0

(出所) INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成

(注) 1) 収入水準の数値は、最低賃金 (月額1,470ペソで算定) の月数を示す

表8 自己雇用者の平均月収 (2007年)

(単位: ペソ¹⁾)

雇用主としての自己雇用者	フォーマル	インフォーマル	合計
従業員を雇用しない	6,381 (4.3)	3,204 (2.2)	3,710 (2.5)
従業員を雇用する	11,898 (8.1)	6,182 (4.2)	8,944 (6.1)

(出所) INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成

(注) 1) カッコ内の数値は最低月収の倍数

表9 自己雇用者の求職傾向 (2007年)

(単位: %)

求職条件	フォーマル 自己雇用者	インフォーマル 自己雇用者	合計
他国での求職あるいは越境の準備	0.1	0.2	0.2
国内での求職	2.5	4.2	3.8
事業変更ないし新規の起業	0.5	0.2	0.3
副業を探していない	96.9	95.4	95.8
合計	100.0	100.0	100.0

(出所) INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成

労働力として機能しないことを意味する。同時にそれは、対インフォーマル部門の政策策定の際に、対象を小規模事業へ向け、地方政府レベルから事業のフォーマル化を促進する必要性を示唆し、また、フォーマル経済の成長が必ずしも経済のインフォーマル性を減少させるものではない可能性についても示唆している。

3 就労時間および収入

一般的に、自己雇用者の就労時間は柔軟的で、週間就労時間 35 時間以下が 38% を占め、その他の活動への従事を可能とする（表 6 参照）。インフォーマル自己雇用者の週間就労時間が 48 時間以内の割合が全体の約 70% を占めるのに対し、フォーマル自己雇用者は約 48% であり、インフォーマル自己雇用者の労働時間の短縮傾向が見てとれる。これは、インフォーマルな自己雇用事業が小規模であり、その 72% が従業員等を雇用せず（INEGI-ENOE [2007]）、自己雇用者個人の必要性によって就労時間を決定できるためである。なお、週間就労時間が 48 時間を超える場合は、フォーマル事業の割合が高い。この部門の過度の就労時間は、少なくとも部分的には、その事業自体の必要性に由来し、これが残業や連日の就労に繋がっている。

表 7 によれば、インフォーマル自己雇用者の大半（53%）は最低月収の二ヵ月分より低い収入である。他方、フォーマル自己雇用者の 21% が同水準の収入を得ている。このため、フォーマル自己雇用者と比較して、インフォーマル自己雇用者は、就労時間だけでなく収入も少ない傾向がある。

他方、高収入を得る能力は、従業員の雇用能力と関連することが窺える（表 8）。約 40% のフォーマル自己雇用者が従業員を雇用するのに対し、インフォーマルの場合は 11% に過ぎない（INEGI-

ENOE [2007]）。またインフォーマル自己雇用者の低収入は、資金力の低さと対象とする市場に関連がある。フォーマル自己雇用者は、事業能力のほか消費者に対する保証サービス等を提供する能力を有しており、表 3 が示すように、事業活動内容が一致する双方の自己雇用者間での競争も存在するが、その資金力により優位な状況にある。

一般的に、インフォーマル自己雇用者の財務状況は厳しいことが窺えるが、彼らはフォーマル部門の従業員となることを（少なくとも短期的に）希望していない。その理由は、自己雇用における平均収入は法定最低月収の約 2.2 倍であり、これは、メキシコの都市部において大半の従業員が得る月収（法定最低額の約 2.8 倍）とそれほど変わらない。また同地域の従業員の 64% が法定最低月収の 3 倍までの額を得ている一方で（INEGI-ENOE [2007]）、表 7 によれば、インフォーマル自己雇用者の 75% が同額の収入がある。他方、自己雇用者全体の 24% に相当するフォーマル自己雇用者の収入レベルは、通常の従業員と比較して高い。

なお、表 9 によれば、97% の自己雇用者は副業を探していない。INEGI-ENOE [2007] によると、海外の居住者から外貨を受け取っている自己雇用者は 2% のみで、また副業を有する自己雇用者は 7% に過ぎず、その場合、従業員として勤務するものは 1.4% のみである⁽³⁾。

4 自己雇用者の職歴

労働者が自己雇用に転身すると、フォーマル部門の従業員として新たに勤務する可能性は少ない。就業者であった経歴と自己雇用との関連性につき、表 10 によれば、自己雇用者の前職の 54% は従業員である。さらに、職歴のあった自己雇用者は約 80% に及ぶ（表 11）。なお、INEGI-ENOE [2007] からは、被雇用者に対して給与が定

期的あるいは暫定的に支払われるものかどうか明確ではないが、前節で指摘したとおり、インフォーマル事業の雇用能力は極めて低く、このため、インフォーマル部門の従業員から自己雇用部門への転身は考えにくい。つまり自己雇用は、その大半

がフォーマル部門の従業員の地位から生じているといえる⁽⁴⁾。

自己雇用者の約30%は、前職を持たない学業ないし家事から事業を興した者である。さらに、自己雇用者になった者の唯一、2.4%が求職して

表10 自己雇用者の職歴(2008年)

(単位：%)	
前職の状況	%
(常時あるいは暫定的)従業員	54.3
個人事業主(自己雇用者)	9.2
無給の見習い	4.0
経済的になら活動をしていなかった(学業、家事その他)	30.1
求職者	2.4
合計	100.0
事業を始めた主たる要因	
事業承継	8.0
家庭収入の補完	32.2
従業員としての更なる収入	13.8
従業員として雇用が見つからなかった	6.9
柔軟な勤務時間	2.7
解雇	1.7
事業機会を得た	7.5
独立したかった	15.3
その他	11.9
合計	100.0

(出所) INEGI-ENAMIN [2008]

(注) アンケート対象はINEGI-ENOE [2007]から得られた32,063人の自己雇用者

表11 職歴のある自己雇用者の事前環境

(単位：%)			
動機	フォーマル 自己雇用者	インフォーマル 自己雇用者	合計
廃業、企業の破産、人員削減による失職あるいは労働契約の終了(従業員として)	24.3	30.5	29.1
辞職(従業員として)	52.7	49.4	50.1
廃業(自己雇用者)	12.0	10.1	10.5
定年退職	6.9	4.9	5.3
逮捕、疾病、事故(経済的な活動歴なし)	0.4	1.7	1.4
アメリカ合衆国からの帰国あるいは強制送還	2.4	2.1	2.2
その他	1.3	1.3	1.3
合計	100.0	100.0	100.0

(出所) INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成

表12 自己雇用者への転身の決定要因

(単位: %)

従業員としての勤務を辞職した者	フォーマル自己雇用者	インフォーマル自己雇用者	合計
さらなる収入のため	12.8	15.7	15.0
独立するため	57.2	34.3	39.8
勤務状況の変化・悪化その他の不都合(借金, 収入ないし勤務時間, 昇進機会の欠如, 危険な業務等)	3.8	7.0	6.2
勤労上の環境問題(辞職・退職勧告, ハラスメント, 上司との対立等)	3.4	3.7	3.6
結婚, 妊娠その他の家庭事情	9.2	19.3	16.9
その他の私的理由	13.6	20.0	18.5
合計	100.0	100.0	100.0

(出所) INEGI-ENOE [2007] を元に筆者作成。

いた失業者であり, 7% が従業員としての雇用がなかったため事業を開始している。このため, 完全失業の状態からの自己雇用は相対的に少ない。

表 10 の後半部分によれば, 自己雇用者の 3 分の 1 が家庭収入を補完すべく事業を興した者であり, また収入増を期待した者は 14% である。その他の要因としては, 独立志向, 事業承継そして事業機会を見つけたことが挙げられる。

INEGI-ENOE [2007] は就業者だった者が自己雇用者になるまでの失業ないし求職期間を明確にしていない⁽⁵⁾。しかし, 先述したように, 雇用がなかったため自己雇用者に転身したのは極めて少数である(表 10)。また表 11 によれば, 平均して 10.5% が以前に事業主だった者であり, 退職者や年金受給者あるいはアメリカ合衆国からの帰国者で自己雇用者となる割合は相対的に低い。

表 12 は, 自己雇用者に転身した就業者の 75% が, 主として(結婚, 妊娠その他の家庭の事情を含む)個人的理由, また独立志向を理由としていることを示す。「低所得」を理由とするのは 15% であり, 他方, 「勤務状況の悪化」は 6% で, 「勤労上の環境問題」は 4% である。このため, 勤務状況の悪化と自己雇用への転身はあまり関係ないといえる。

むすび

これまでの議論からインフォーマル自己雇用者の特徴は以下の 4 点に要約できる:

1. 週間就労時間は 35 時間以下が大半を占める。
2. 大半が事業所を有さず, 自宅, また車の有無を問わず訪問販売あるいは即席の露店で販売活動を行う。主たる活動分野は, 小売, 広告, 飲食料販売, 運送, 自家製造である。また, 顧客住所での建築, メンテナンスないし修理も重要な活動である。
3. 就労時間が短いため収入も少ない。収入が低いのは, 就労時間が短いほか, 事業所などの資産を所有せず, 従業員を雇用する能力もないからである。
4. 5 割が最低賃金の 2 倍以下(日給 4.5 米ドル)の収入であるにもかかわらず, 大半はその事業が安定しており, 永続的な活動を希望し, 副業は探していない。

また, 自己雇用者一般の特色は, 以下の 7 点に要約できる:

1. 柔軟な就労時間で活動を行う。インフォーマル自己雇用者については週 35 時間以下, フォーマル自己雇用者は 48 時間以上の割合が高い。

2. 産業・商業関連の企業との下請関係はほぼ存在しない。
3. ほぼ全部が2名以下の者、とくに家族構成員と活動しており、フォーマルな自己雇用における従業員の雇用も少ない。
4. 家庭収入の補完または所得増加のため、自己雇用に転身するのが大半である。職歴を有する者が自己雇用者になる要因としては、独立志向、事業承継あるいは事業機会を得たことが挙げられる。完全失業からの自己雇用転身は7%にとどまり、また解雇された経験のある自己雇用者を合わせても10%である。
5. 自己雇用と完全失業との希薄な関係は、次の理由によるものと推測できる。過去30年間のメキシコの低経済成長を原因として、実質的に低い給与額、フォーマル部門での労働の受け皿の縮小、ならびに社会保障制度への従業員の低い加入率（公的部門の従業員を含む都市部の労働者の約55%は社会保障制度に未加入）を生み出している（Carrillo [2005]）⁶⁾。これが、労働人口における自己雇用者の割合拡大と2～4%という低い失業率につながっている。
6. 従業員だった者が自己雇用者として零細事業に従事する傾向が多いが、その反対は、少なくとも短期的には皆無である。フォーマル自己雇用者の場合、通常の就業者と比較してその収入は高い状態にある。他方、インフォーマル自己雇用者は、従業員と比較すると低いが、その差が大きいとは言えず、また柔軟な労働時間というメリットがある。
7. 他国での求職あるいはアメリカ合衆国へ渡航する意思はない。

インフォーマル自己雇用者の活動形式、また顧客側も税制上の証明書の類を請求する習慣がない等の理由から、税務上の対策をなすことは困難である。このため、この部門に対する政策は、それらの能力開発、また組織あるいは金融支援をなすことにまず重点がおかれるべきであ

る。現在、さまざまな支援プログラム、たとえば「自己雇用支援プログラム（Programa de Apoyo al Autoempleo）」または「起業家・零細事業インキュベーション統合プログラム（Programa Nacional de Emprendedores Red Nacional de Incubadoras de Microempresas）」が創設されているが、ほとんど進展しておらず、支援範囲を拡大して再構成する必要がある。

インフォーマル自己雇用の経済活動における重大な問題は、事業主のみならず従業員にも影響する社会保障制度への未加入である。これには、然るべき登記のあるフォーマルな私企業が雇用する社会保障制度未加入の労働者（労働人口の55%にのぼる）の問題も考慮しなければならない。このようなことから、大学や研究機関レベルからの政策提案として、企業を通じてではなく、国が直接的に支援をなす、包括的かつ普遍的な労働および社会保険制度を確立すべきといえる。

注

- (1) 例えば、Manning y Thomas [2007 : 75-84] は、インフォーマル経済は、OECD加盟国の13.5%と比較して、アフリカで42%、ラテンアメリカで41%そして欧州ないし旧ソ連の移行経済国では35%の付加価値に相当すると推定する。
- (2) ENOEは2500人以上の住民があるメキシコ国内の選択された地域の家計に対する恒常的なアンケート調査であり、その結果は3ヵ月毎に公表される。この調査は20年以上続けられており、方法論も優れたものである。ENAMINはENOEの情報に基づき、隔年で公表されるものである。本稿で用いるINEGI-ENOE [2007] は、メキシコ都市部で収入があると申告した770万人の自己雇用者として活動する個人から37,284ケースを選択したものである。INEGI-ENAMIN [2008] は、2008年第4四半期のENOEにおける810万の零細事業主のサンプルである32,063人の調査結果を示す。両調査は一貫性があり、本稿で用いる年度の調査結果も、最新

のそれと大きく異なるものはないといえる。

- (3) 中期的には、経済サイクルや景気停滞など、所得分配に大きな差が生まれるような場合には、自己雇用から従業員への相当数の転身が起ころう (Cortes [1998: 41-75])。
- (4) 従業員の自己雇用者への転身についてはこれまで十分に分析されてこなかったが、Bazán y Estrada [1998] などのケーススタディは存在する。他方、インフォーマル部門への転身がフォーマル部門における単純労働者の減少を引き起こすことは、フォーマル部門における雇用の需要増加の鈍化から、考えにくい。
- (5) INEGI によれば、完全失業とは、14 歳以上の者が、経済活動はしないが、求職している状態を指す。他方、3 ヶ月間にわたり求職をしない者は、経済活動を行わない個人と扱われ、労働力人口に算定されない。
- (6) 2007 年の社会保険制度へ加入した労働者は 1420 万人で、2010 年には 1470 万人であった。これは兩年ともメキシコの総労働人口の 33% に過ぎず、残りの 3 分の 2 は未加入である。ただし連邦政府ないしそれに準ずる政府組織で勤務する者は別で、それらは総労働人口の 11% を構成する。

参考文献

- Bazán, Lucía y Margarita Estrada [1998] "Recién llegados a la informalidad: la experiencia de los petroleros desempleados," *Rev. sociológica*, Año 13, No. 37, pp. 125-141.
- Carrillo R, Salvador [2005] *Globalización en Guadalajara. Economía formal y trabajo informal*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Cortes, Fernando [1998] "Procesos socioeconómicos en la desigualdad en la distribución del ingreso. El papel del sector informal," *Rev. sociológica*, Año 13, No. 37, pp. 41-75.
- García, Brigida [2009] "La carencia de empleos satisfactorios: una discusión sobre indicadores," en Luz María Valdés coordinadora, *Derechos de los mexicanos: introducción al derecho demográfico*, México, D.F.: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, pp. 35-56.
- INEGI [2007] "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo", Aguascalientes: INEGI.
- [2008] "Encuesta Nacional de Micronegocios", Aguascalientes: INEGI.
- Manning, Richard y James T. Smith [2004] *OECD Employment Outlook* Chapter 5, Paris: OECD, pp. 226-283 (<http://www.oecd.org/dataoecd/8/25/34846912.pdf>) (2011 年 4 月 25 日アクセス).
- [2007] *Promoting Pro-poor Growth: Policy Guidance for donors*, Paris: OECD (http://www.oecd.org/document/29/0,3343,en_2649_34621_38206045_1_1_1_00.html#How_to_access) (2011 年 4 月 26 日アクセス).
- OIT [2005] *Economía informal en las Américas: situación actual, prioridades de políticas y buenas prácticas*, Lima: OIT (www.sedi.oas.org/ddse/espanol/documentos/IIgrupostrabajo/doc15.doc) (2011 年 4 月 25 日アクセス).
- Oliveira, Orlandina De y Bryan Roberts [1993] "La informalidad urbana en años de expansión, crisis y reestructuración económica," *Rev. estudios sociológicos*, No. 31, pp. 33-58.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas [1996] "Ajuste estructural y empleo: el caso de México" *Revista latinoamericana de estudios del trabajo*, No. 2, pp. 77-103.
- Roubaud, F. [1995] *La economía informal en México de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*, Fondo de Cultura Económica, INEGI y ORSTOM.
- Thomas, J. J. [1992] *Informal Economic Activity*, Ann Harbor: University of Michigan Press.
- Tokman, Victor [1992] *Beyond Regulation. The Informal Economy in Latin America*, Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Dr. Salvador Carrillo Regalado / グアダハラ大学
経済経営学部教授・地域研究科長
(訳: 岡部拓 / グアダハラ大学経済経営学部教授)